

*Папулова Татьяна Николаевна*

старший преподаватель

ФБГОУ ВО «Югорский государственный университет»

г. Ханты-Мансийск, ХМАО-Югра

## **ЭТИКЕТ ПЕРЕВОДЧИКА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

*Аннотация: профессиональный переводчик, обладающий правилами делового этикета, в современном мире выводит на новый уровень взаимоотношений Россию и зарубежных партнеров. Профессиональные качества переводчика должны быть очень многогранны, лингвистически грамотными и основанные на национально-культурных ценностях страны.*

*Ключевые слова: профессия переводчика, этикет, деловые качества, устный перевод, двухсторонние переговоры, специалист-лингвист.*

Этикет переводчика – это набор негласных правил, которые каждый уважающий себя переводчик соблюдает. Он касается не только непосредственно процесса перевода, но и отношений с заказчиком, коллегой – переводчиком. Хороший переводчик обладает не только знанием языка, но и хорошо знаком с национально-культурными аспектами носителей языка с которым он или она работает. Соблюдение деловой этики создаёт позитивный образ переводчика в глазах заказчика и повышает шанс дальнейшего сотрудничества.

Профессия переводчика очень многогранна, разнообразна и поэтому ни один свод правил не может охватить все ситуации, возникающие в ходе работы. Но они могут стать отправной точкой, ориентиром, согласно которому профессионалы действуют и взаимодействуют с заказчиками и друг с другом.

Переводчику, прежде всего, нужно следовать общепринятым правилам и нормам делового общения, несмотря на некоторые особенности. С одной стороны, переводчик – полноценный участник в процессе переговоров. С другой – всего лишь транслятор, интерпретатор чужих мыслей, задача которого обеспечить полноценное общение остальных участников. Он не должен высказывать

свои мысли, ведь он должен максимально близко передать характер и эмоции, которые говорящий вложил в свои высказывания.

Помимо всего прочего переводчик должен по возможности участвовать в процессе подготовки переговоров и обращать внимания на возможные ошибки и недочёты.

Основные качества переводчика – вежливость и незаметность. Во многих странах мира каждый уважающий себя чиновник либо высококлассный специалист знает второй иностранный язык. Казалось бы, зачем тогда нужен переводчик? Ведь можно просто прибегнуть к помощи такого сотрудника. Многие не понимают, что знание языка и умение переводить это не одно и то же. Переводчик – это также специалист в области культурологии, делового общения, зачастую имеющий навыки гида.

Каждая страна имеет свои особенности и свои собственные особенности делового этикета. Переводчик, следуя общим правилам переводческой этики, должен также учитывать эти особенности. Устный перевод подразумевает постоянный прямой контакт с людьми и нарушение норм общения может привести к потере контакта и разрушить все перспективы на успешное сотрудничество.

Переводчик это всего лишь «инструмент» в процессе переговоров. И он должен быть незаметным, незримым участником. Эта незаметность должна проявляться во всем: одежде, голосе, поведении.

На фуршетах и подобных мероприятиях переводчику следует особенно осторожно относиться к спиртному и приёмам пищи. Например, согласно международному этикету, подписание контракта обычно сопровождается приёмом «бокал шампанского». Следует обратить внимание, что для европейцев «шампанское» это напиток из провинции Шампань и только. Все остальное следует называть «игристое вино». Даже если на бутылке вы видите надпись «шампанское» нужно быть очень осторожным, ведь неправильный перевод может удивить и даже оскорбить гостей. Если же вам предложили бокал не нужно пить,

стоит лишь пригубить и держать бокал при себе, чтобы официанты не отвлекали вас. Помните также, что от шампанского садится голос.

Г. Мирам о подобных ситуациях высказывается следующим образом: «...не есть и не пить, а делать вид, что ешь и пьёшь. Наешьтесь заранее, выпьете потом с друзьями – это не ваш пир. Для переводчика застолье – это работа и очень тяжёлая. Но нельзя и сидеть истуканом, с каменным лицом – люди веселятся и надо соответствовать».

При заказе блюд в ресторане переводчик должен быть готов перевести меню, хотя обычно меню ресторанов уже переведено как минимум на английский язык. Помимо этого хороший специалист должен международные правила описания заведений; описывать следует архитектуру, кухню, музыку, которая играет в ресторане. Полезно знать, где в городе можно послушать ту или иную музыку и попробовать кухни стран мира. По этикету блюда в ресторане заказывают согласно иерархии, но переводчик всегда заказывает последним.

Дурным тоном считается излишняя скромность. Не следует заказывать самое дешёвое блюдо в меню. Ну а заказ самого дорогого пункта будет рассмотрен как желание воспользоваться моментом.

Деловые качества переводчика за столом переговоров. Есть несколько вариантов рассадки участников и переводчиков за столом переговоров. Иногда главы делегаций сидят в центре стола, а переводчики по левую руку от главы, по правую руку садится его или её помощник.

При двухсторонних переговорах лидеры делегаций сидят друг напротив друга, справа то них переводчики, далее по рангу то старшего к младшему.

При участии в переговорах трех и более сторон рассадка происходит в алфавитном порядке вокруг стола.

В случаях, когда в услугах переводчика не требуется он должен садиться немного в стороне и позади от того лица, речь которого ему следует переводить. Когда переводчик должен приступить к работе следует сесть, как обычно, слева от говорящего делегата.

Одна из проблем при устном и письменном переводе – использование профессионального сленга. В данном случае нужно следовать правилам речевого этикета и если среди слушателей присутствуют неспециалисты, сленг неприемлем.

Ещё одна большая проблема, которая встречается в жизни не только переводчиков, но и всех тех, кому приходится постоянно общаться через письма это написание обращений во всевозможных письменных клише. По нормам русского языка обращение «Вы» пишется с большой буквы лишь в тех случаях, когда автор обращается к одному лицу или узкому кругу лиц. Обилие же подобного рода неточностей может привести к потере репутации переводчика как языкового специалиста.

Нередко в практике устных переводов возникают ситуации, когда участник разговора делает паузу или происходит заминка. Переводчику в таком случае не следует пытаться заполнить паузу своими словами или повторять последнюю фразу выступающего человека, более того это строго запрещено.

Несмотря на кажущуюся отстраненность переводчика от процесса переговоров он принимает в них самое активное участие. Переводчику также необходимо знать с чего начать беседу при первой встрече перед деловыми переговорами. С англичанами следует говорить о погоде, с американцами с формулировки цели, с японцами с изложения плана действий. Поэтому хорошему языковому специалисту следует знать подобные особенности делового общения и использование негласных правил позволит найти быстрое понимание между сторонами. Специалист – лингвист который использует знания структуру языка и его особенности в настоящее время очень востребованы, как переводчики потому что переводить просто с одного языка на другой язык общей информации недостаточно, требуется дополнительные человеческие качества и доброжелательность [1]. Так же требуются хорошие знания языка, литературы, истории и культуры стран изучаемых языков, этнографию, экономику и даже философию если потребуются для достижения цели налаживания деловых связей.

Труд переводчика трудно переоценить и это должны понимать не только клиенты, но и сам переводчик. Грамотный руководитель ценит и понимает все, относится к переводчику с должным уважением. Хороший специалист-лингвист понимает значимость своего труда, который малозаметен, но очень сильно влияет на успех деловых отношений.

### *Список литературы*

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://thedifference.ru/chem-otlichaetsya-lingvist-ot-perevodchika/>
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forum.lingvist.ru>